

KEPUTUSAN PENGANGGARAN MODAL PADA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DI SUKOHARJO

Sigit Wahyudi¹, Fuad Abdul Fattah²
Universitas Sebelas Maret Surakarta
sheget120492@gmail.com, fuadgbcit@gmail.com

Abstrak

Artikel ini merupakan karya ilmiah dengan metode eksploratif. Tujuan artikel ini adalah 1) mengetahui aktifitas investasi dan pembiayaan UMKM Sukoharjo, 2) mengetahui kegiatan perencanaan yang dilakukan pada UMKM Sukoharjo, 3) evaluasi proyek yang digunakan UMKM di Sukoharjo. Penganggaran modal (*capital budgeting*) yang dilakukan oleh UMKM di Sukoharjo belum sepenuhnya menggunakan metode penganggaran modal yang baik. Berdasarkan hasil analisis, maka dapat disimpulkan bahwa metode penganggaran modal sangat diperlukan dalam Usaha Mikro Kecil Menengah dalam memperhitungkan kelangsungan bisnis jangka panjang. Hal tersebut dapat dijadikan keputusan investasi bagi UMKM yang sedang dijalankan, namun teknik-teknik dalam penganggaran modal tidak sepenuhnya dapat diterapkan dalam bisnis kecil tersebut. Aktivitas investasi dan pembiayaan pada UMKM Sukoharjo lebih memilih investasi dengan pergantian alat karena hal ini akan mempengaruhi besarnya pembiayaan dalam memproduksi produk. Selain itu UMKM di Sukoharjo lebih condong kepada investasi pada ekspansi untuk produk baru karena dalam lini produk baru adalah hal penting dari investasi.

Kata Kunci: UMKM, Aktivitas Investasi, Penganggaran Modal (*Capital Budgeting*)

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah salah satu motor penggerak perekonomian di negara Indonesia. Eksistensi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memang tidak diragukan lagi karena dapat bertahan dan menjadi roda penggerak ekonomi terutama pasca krisis ekonomi yang terjadi tahun 1998. Berdasarkan data Kementerian Perindustrian Republik Indonesia, UMKM dapat menyumbang sekitar 60% dari PDB (*Product Domestic Bruto*). Kontribusi sektor Usaha Kecil Menengah terhadap PDB (*Product Domestic Bruto*) meningkat dari 57,84% menjadi 60,34% dalam lima tahun terakhir. Serapan tenaga kerja pada sektor ini juga meningkat, dari 96,99% menjadi 97,22% pada periode yang sama. Jadi, bisnis UMKM di Indonesia akan terus berkembang dan memberikan peluang usaha bagi yang menyukai dunia wirausaha.

Berdasarkan surat kabar radar solo, perkembangan pelaku UMKM di kabupaten Sukoharjo pada tahun 2016 mencapai 11.700 orang yang tersebar di 12 kecamatan di kabupaten Sukoharjo (Ryantono). Safrudin (2016), selaku Kepala Dinas Koperasi dan UMKM di Sukoharjo menuturkan bahwa persebaran pelaku UMKM semakin meluas tidak hanya di perkotaan tetapi meluas di berbagai pinggiran desa. Namun, ada berbagai kendala yang dirasakan para pelaku UMKM, yaitu tenaga kerja yang kurang berpengalaman, persoalan permodalan sehingga akan berdampak pada perkembangan usaha kecil tersebut untuk menjadi usaha yang besar dan mampu menguasai pasar global.

Menurut Kumalasari (2015) UMKM masih beroperasi dikelola secara tradisional. Keinginan dalam mengembangkan UMKM menjadi usaha yang besar, menguasai pasar lokal, regional maupun global menyebabkan pemilik usaha tidak dapat lagi menerapkan mentalitas tradisional. Manajemen dan pengelolaan sebuah usaha kecil juga harus menerapkan prinsip-prinsip pengelolaan modern tanpa harus mengorbankan hal baik yang menjadi ciri usaha kecil. Salah satu caranya adalah dengan membuat perencanaan yang matang atas pengembangan perusahaan selama periode waktu tertentu. Seperti yang sering diungkapkan oleh *Chairman J. Tanzil & Associates*, Bapak Drs. J. Tanzil, "If you

fail to plan, you plan your failure". Sehingga perencanaan merupakan titik awal untuk mengembangkan perusahaan. Sebuah anggaran modal atau *capital budgeting* merupakan salah satu alat yang sangat penting untuk membantu pemilik usaha melakukan perencanaan.

Penganggaran modal (*capital budgeting*) adalah proses perencanaan pengeluaran modal untuk memperoleh aset yang aliran kasnya diperkirakan di atas satu tahun (Brigham & Houston; 2003). Penganggaran modal mencakup keseluruhan proses penganalisisan proyek-proyek dan penetapan proyek mana yang akan dimasukkan ke dalam penganggaran modal. Sejalan dengan pendapat Brigham & Houston, Olawale dalam Maroyi & Poll (2012), penganggaran modal sebagai suatu formulasi dan pembiayaan rencana jangka panjang untuk investasi, sehingga keputusan penganggaran modal akan menentukan arah strategis bagi pelaku UMKM untuk memutuskan investasi yang bergerak ke arah penciptaan produk baru, pembelian peralatan maupun ekspansi pasar baru.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis membuat suatu laporan observasi terkait penganggaran modal yang digunakan pada usaha kecil, yaitu pada sektor dua UMKM di kabupaten Sukoharjo. Observasi dilakukan Usaha Mikro Kecil Menengah Papan Tulis "Pak Intan" yang ada di Makamhaji Kartasura Sukoharjo dan Usaha Mikro Kecil Menengah Kerajinan Gitar Milik Bapak Mulyatno daerah Ngrombo, Baki, Sukoharjo.

Alasan penulis tertarik dengan dua UMKM tersebut, yaitu (1) Papan Tulis "Pak Intan" merupakan salah satu usaha yang dikategorikan sebagai usaha kecil dengan modal awal kurang lebih 15 juta, memiliki omset yang terus meningkat dari tahun ke tahun dan bisnis papan tulis ini menurut keyakinan observer, yaitu Papan Tulis akan selalu dibutuhkan sampai kapanpun, walaupun jaman sudah maju dan berkembang dengan munculnya teknologi-teknologi baru pengganti Papan Tulis seperti LCD dan lain sebagainya. (2) Saat ini muncul dan berkembang konsep baru yang disebut modal kerja nol (*zero working capital*). Konsep ini sudah banyak diterapkan oleh perusahaan besar dan maju. Modal kerja nol akan terjadi jika persediaan ditambah piutang usaha dikurangi hutang jangka pendek sama dengan nol dimana sekalipun terjadi peningkatan persediaan dan piutang sebenarnya persediaan dan piutang itu dapat dibiayai oleh supplier dalam bentuk utang dagang. Kerajinan gitar Bapak Mulyatno dengan bermodal awal berupa *zero working capital* dapat menjadikan usaha kecil tersebut menjadi bisnis yang menjanjikan di masa depan sehingga mampu mendatangkan investor dari luar negeri.

Hal inilah yang menjadikan penulis tertarik untuk membahas bagaimana keterkaitan antara teori penganggaran modal dengan praktik dilapangan mengenai bagaimana penganggaran modal yang diterapkan dalam UMKM Papan Tulis "Pak Intan" dan Kerajinan Gitar Bapak Mulyatno.

B. Rumusan Masalah

1. Apakah aktifitas investasi dan pembiayaan pada Usaha Mikro Kecil Menengah di Sukoharjo sesuai dengan teori penganggaran modal?
2. Bagaimanakah kegiatan perencanaan yang dilakukan pada Usaha Mikro Kecil Menengah di Sukoharjo?
3. Metode evaluasi proyek apa yang dipergunakan oleh Usaha Mikro Kecil Menengah di Sukoharjo dalam menganalisis investasinya?

C. Tujuan

1. Untuk mengetahui aktifitas investasi dan pembiayaan pada Usaha Mikro Kecil Menengah di Sukoharjo sesuai dengan teori penganggaran modal.
2. Untuk mengetahui kegiatan perencanaan yang dilakukan pada Usaha Mikro Kecil Menengah di Sukoharjo.
3. Untuk mengetahui metode evaluasi proyek apa yang dipergunakan oleh Usaha Mikro Kecil Menengah di Sukoharjo dalam menganalisis investasinya.

D. Tinjauan Pustaka

1. Konsep Penganggaran Modal (*Capital Budgeting*)

a. Pengertian Penganggaran Modal (*Capital Budgeting*)

Penganggaran modal (*capital budgeting*) adalah proses perencanaan pengeluaran modal untuk memperoleh *asset* yang aliran kasnya diperkirakan di atas satu tahun (Brigham & Houston: 2003). Penganggaran modal mencakup keseluruhan proses penganalisisan proyek-proyek dan penetapan proyek mana yang akan dimasukkan ke dalam penganggaran modal. Segelod (1997) dalam Nurullah & Kengatharan (2015) menjelaskan bahwa penganggaran modal sebagai prosedur, rutinitas, metode dan teknik yang digunakan untuk mengidentifikasi peluang investasi, untuk mengembangkan ide-ide awal dalam proposal investasi tertentu, untuk mengevaluasi dan memilih proyek serta mengontrol proyek investasi untuk menilai akurasi perkiraan.

Sejalan dengan pendapat (Brigham & Houston: 2003) dan Segelod (1997) dalam Nurullah & Kengatharan (2015), menyatakan bahwa penganggaran modal merupakan proses dimana *financial manager* dihadapkan dengan keputusan apakah akan berinvestasi pada proyek tertentu atau pada *asset* tertentu. Hal yang perlu diperhatikan dalam penganggaran modal antara lain apakah proyek tersebut menguntungkan perusahaan atau tidak, *asset* apa yang mendukung untuk proyek tersebut, dan berapa jumlah investasi yang diperlukan untuk *asset* tersebut. Proyek jangka panjang ini dapat berupa ekspansi pada usaha kecil yang sudah berdiri. Keputusan penganggaran modal akan berpengaruh pada waktu yang lama dan mempengaruhi nasib perusahaan di masa yang akan datang.

b. Macam Penganggaran Modal

Menurut Brigham & Houston (2001: 447) Penggolongan usul investasi dapat diterapkan dalam:

- 1) Investasi penggantian
- 2) Investasi penambahan kapasitas
- 3) Investasi penambahan jenis produk baru

Termasuk dalam golongan investasi penambahan kapasitas adalah usul-usul penambahan jumlah mesin dan pembukaan pabrik baru. Investasi penambahan kapasitas sering juga bersifat sebagai investasi penggantian. Dengan sendirinya tingkat ketidakpastian pada investasi penambahan kapasitas lebih besar daripada investasi penggantian. Berdasarkan ukuran yang ditetapkan perusahaan dapat dipilih usul-usul proyek mana yang dapat diterima dan mana yang ditolak dan mana yang ditunda.

c. Metode-Metode Penilaian Investasi

Ada beberapa kriteria yang dapat dipakai untuk mengevaluasi rencana investasi menurut Hanafi (2004: 150-155), yaitu:

- 1) *Payback period*, dimana waktu yang diperlukan oleh perusahaan untuk memperoleh kembali investasi awalnya. Dalam metode ini faktor yang menentukan penerimaan atau penolakan suatu usulan investasi adalah jangka waktu yang diperlukan untuk menutup kembali investasi. Metode ini memiliki beberapa kelemahan yaitu: (1) tidak memperhitungkan nilai waktu uang (2) mengabaikan kinerja investasi yang melewati periode pengembalian.
- 2) *Discounted payback period*, dimana metode ini berusaha menghilangkan kelemahan *payback period* yang tidak memperhitungkan nilai waktu uang. Dengan metode ini, aliran kas di *present-value*-kan sebelum menghitung *payback period*-nya.
- 3) *Accounting rate of return*, dimana metode ini mengukur pengembalian atas suatu proyek dalam kerangka laba, bukan dari arus kas proyek. Kriteria pemilihan investasi dengan metode ini adalah suatu investasi akan diterima jika tarif kembalian investasinya dapat memenuhi batasan yang telah ditetapkan oleh manajemen.

- 4) *Net present value*, dimana *net present value* merupakan selisih antara nilai sekarang dari arus kas masuk dan arus kas keluar yang berhubungan dengan suatu proyek. Teknik *net present value* (NPV) merupakan teknik yang didasarkan pada arus kas yang didiskontokan. Ini merupakan ukuran dari laba dalam bentuk rupiah yang diperoleh dari suatu investasi dalam bentuk nilai sekarang.
- 5) *Internal rate of return*, dimana metode *Internal Rate of Return* (IRR) didefinisikan sebagai tingkat diskonto (*discount rate*) yang menyamakan *present value* aliran kas masuk dengan *present value* aliran kas keluar. Tingkat diskonto ini akan memaksa NPV proyek sama dengan nol. Kriteria penerimaan atau penolakan usulan investasi menggunakan metode ini adalah dengan membandingkan IRR dengan tingkat bunga yang disyaratkan (*required rate of return*).
- 6) *Profitability index*, dimana metode ini merupakan alat bantu yang baik untuk memeringkat proyek karena dengan menggunakan alat bantu ini dapat dengan jelas diidentifikasi nilai yang dihasilkan oleh tiap-tiap unit investasi. *Profitability index* menilai kelayakan suatu proyek dengan membandingkan nilai penerimaan-penerimaan bersih dengan nilai investasi, dengan kriteria kelayakan apabila PI lebih besar dari 1 maka rencana investasi dapat diterima, sedangkan apabila PI lebih kecil dari 1 maka rencana investasi ditolak.

2. Konsep Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan Penganggaran Modalnya

a. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan / badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro yang diatur dalam Undang-undang. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil yang dimaksud UU. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Berikut kriteria dalam Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM):

- 1) Usaha Mikro memiliki aset maksimal Rp 50 juta dan omsetnya maksimal Rp 300 juta/tahun.
- 2) Usaha Kecil memiliki aset >Rp 50 juta-Rp 500 juta dengan omset >Rp 300 juta-Rp 2,5 miliar/tahun.
- 3) Usaha Menengah memiliki aset > Rp 500 juta-Rp 10 miliar dengan omset >Rp 2,5 miliar -Rp 50 miliar/tahun.

3. Penganggaran Modal pada UMKM

Usaha Mikro Kecil dan Menengah dapat melaksanakan bisnisnya dengan melakukan perkembangan bisnis atau membuat cabang dengan mengumpulkan dana investasi. Disperindag mendefinisikan industri kecil sebagai suatu kegiatan usaha industri yang memiliki nilai investasi sampai dengan 200 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha (Kep Menperindag No. 254/MPP/Kep/97, tanggal 28 Juli 1997). Berdasarkan jumlah investasi sebesar 200 juta, maka Usaha Mikro Kecil dan Menengah dapat melakukan perkembangan bisnisnya. Menurut (Keasey & Watson, 1993) dalam Danielson & Scott (2006), pemilik usaha kecil dapat menyeimbangkan kekayaan maksimalisasi (tujuan perusahaan dalam teori penganggaran modal)

terhadap tujuan lainnya sebagai mempertahankan kelangsungan bisnis ketika membuat keputusan investasi.

Demi kelangsungan bisnisnya, usaha kecil harus memperhitungkan jangka panjangnya dengan menggunakan metode *Capital Budgeting*, yang mana metode ini dapat menguji usaha yang ingin dikembangkannya itu layak atau tidak atau bahkan usaha tersebut tidak menghasilkan keuntungan untuk usaha kecil tersebut. Menurut Graham & Harvey (2001) dan Block (1997) dalam Uddin (2009), bahwa usaha kecil lebih banyak menggunakan metode *payback period* daripada metode *discounted cash flow*. Hal ini sejalan dengan pendapat Danielson & Scott (2006), bahwa keputusan investasi dari perusahaan-perusahaan kecil dan besar berbeda. Usaha kecil tidak menggunakan teknik penganggaran modal yang canggih atau tidak melibatkan metode arus kas diskonto.

4. Konsep Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan Penganggaran Modalnya

a. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan / badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro yang diatur dalam Undang-undang. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil yang dimaksud UU. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Berikut kriteria dalam Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM):

- 1) Usaha Mikro memiliki aset maksimal Rp 50 juta dan omsetnya maksimal Rp 300 juta/tahun.
- 2) Usaha Kecil memiliki aset >Rp 50 juta-Rp 500 juta dengan omset >Rp 300 juta-Rp 2,5 miliar/tahun.
- 3) Usaha Menengah memiliki aset > Rp 500 juta-Rp 10 miliar dengan omset >Rp 2,5 miliar -Rp 50 miliar/tahun.

b. Penganggaran Modal pada UMKM

Usaha Mikro Kecil dan Menengah dapat melangsungkan bisnisnya dengan melakukan perkembangan bisnis atau membuat cabang dengan mengumpulkan dana investasi. Disperindag mendefinisikan industri kecil sebagai suatu kegiatan usaha industri yang memiliki nilai investasi sampai dengan 200 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha (Kep. Memperindag No. 254/MPP/Kep/97, tanggal 28 Juli 1997). Berdasarkan jumlah investasi sebesar 200 juta, maka Usaha Mikro Kecil dan Menengah dapat melakukan perkembangan bisnisnya. Menurut (Keasey & Watson, 1993) dalam Danielson & Scott (2006), pemilik usaha kecil dapat menyeimbangkan kekayaan maksimalisasi (tujuan perusahaan dalam teori penganggaran modal) terhadap tujuan lainnya sebagai mempertahankan kelangsungan bisnis ketika membuat keputusan investasi.

Demi kelangsungan bisnisnya, usaha kecil harus memperhitungkan jangka panjangnya dengan menggunakan metode *Capital Budgeting*, yang mana metode ini dapat menguji usaha yang ingin dikembangkannya itu layak atau tidak atau bahkan usaha tersebut tidak menghasilkan keuntungan untuk usaha kecil tersebut. Menurut Graham & Harvey (2001) dan Block (1997) dalam Uddin (2009), bahwa usaha kecil lebih banyak menggunakan metode *payback period* daripada metode *discounted cash flow*. Hal ini sejalan dengan pendapat Danielson & Scott (2006), bahwa keputusan investasi dari perusahaan-perusahaan kecil dan besar berbeda.

Usaha kecil tidak menggunakan teknik penganggaran modal yang canggih atau tidak melibatkan metode arus kas diskonto.

II. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan oleh penulis adalah metode penelitian eksploratif, yang mana jenis penelitian yang bertujuan ingin menggali secara luas tentang sebab-sebab atau hal-hal yang mempengaruhi terjadi suatu peristiwa (Arikunto: 2006,7). Selain itu Metode pengumpulan data dengan (1) wawancara dilakukan dengan sifat terbuka antara Bapak Intan sebagai pembuat Papan Tulis dan Bapak Mulyatno sebagai pembuat gitar. (2) observasi digunakan penulis untuk mengetahui bagaimana penganggaran modal yang dilakukan oleh dua UMKM tersebut. (3) catatan lapangan, yaitu berupa hasil wawancara antara penulis dengan Bapak Intan sebagai pembuat Papan Tulis dan Bapak Mulyatno sebagai pembuat gitar. (4) dokumentasi.

III. HASIL PEMBAHASAN

A. Deskripsi Hasil Observasi

1. Papan Tulis “Pak Intan”

Hasil observasi dengan pemilik papan tulis, yaitu Bapak Intan Sampono bertempat tinggal di Demangan Rt 02 Rw 19, Makamhaji, Kartasura, Kabupaten Sukoharjo. Papan Tulis “Pak Intan” mulai berdiri pada tahun 1994. Pada awal mulanya Bapak Intan sebagai pemilik memasarkan produk tidak hanya sebatas Papan Tulis akan tetapi juga meja belajar lipat, bingkai foto, Stik Drum Band, dll. Bapak Intan membawa produknya dari jalan satu ke jalan yang lain dengan cara berkeliling. Awal mulai usaha tersebut Bapak Intan hampir merasa putus asa karena selama 2 minggu tidak ada satu pun hasil produksinya yang terjual. Kemudian Bapak Intan mencoba membanting stir menjadi karyawan pabrik di Surabaya, akan tetapi Bapak Intan merasa itu bukan *passionnya* dan memilih untuk kembali ke Solo. Berawal tekad yang kuat Bapak Intan mulai membangun usahanya kembali dan fokus pada pembuatan Papan Tulis dan mulai memasarkan produknya dari mulut ke mulut dan mulai berani memasuki institusi-institusi baik negeri maupun swasta untuk memasarkan produknya.

Modal awal dari usaha Bapak Intan ialah meminjam uang di Bank sebesar Rp15.000.000,00 dengan cicilan bunga per bulan. Modal awal juga diperoleh dari *down payment* pemesanan sebesar Rp3.000.000,00 -Rp4.000.000,00 per produksi. Usaha Bapak Intan mulai berkembang pada tahun 2004 sampai dengan sekarang. Hal tersebut dilakukan karena Bapak Intan berkeyakinan bahwa Papan Tulis akan selalu dibutuhkan sampai kapanpun, walaupun jaman sudah maju dan sudah berkembang dan dengan munculnya teknologi-teknologi baru pengganti Papan Tulis seperti LCD dan lain sebagainya.

Penetapan harga pada produk Papan Tulis Bapak Intan atau “Santiank Jaya” didasarkan pada harga pasar mulai dari yang terkecil serharga Rp26.000,00 sampai dengan ukuran yang paling besar dengan harga kisaran Rp450.000,00. Bapak Intan dalam menjalankan usahanya dibantu oleh 2 orang karyawan. Gaji untuk karyawan adalah Rp60.000,00/hari dengan hari kerja 6 hari dari pagi sampai sore. Jadi biaya gaji untuk satu tahun adalah Rp17.280.000,00. Bapak Intan menerangkan bahwa produksi pada saat awal usaha tidak menentu tergantung pemesanan. Orientasi Bapak Intan hanya bagaimana agar usahanya tetap berjalan. Untuk sekarang omset penjualan dua tahun terakhir ini mengalami peningkatan sekitar Rp140.400.000/bulan. Pesanan dari pelanggan setiap minggu tidak pernah kosong, karena pelanggan percaya bahwa barang yang dimiliki Bapak Intan kualitasnya lebih bagus dari produk Korea.

Distribusi yang dilakukan Papan Tulis “Santiank Jaya” sudah didistribusikan di Luwes Group Jawa Tengah, Papua, Madura, Medan, Singapura, Kampus UGM, dan beberapa Sekolah Dasar di daerah Solo yang sudah menjadi langganan Papan Tulis “Santiank Jaya” milik Bapak Intan.

Selama menjalankan usahanya, Bapak Intan menggunakan keuntungan penjualan untuk membeli sebuah motor angkut untuk mempermudah pengiriman papan tulis ke

pelanggan. Peralatan yang digunakan untuk membuat papan tulis bila mengalami kerusakan, maka langsung membeli peralatan yang baru untuk menunjang bisnis tersebut.

Jadi berdasarkan hasil observasi dapat diketahui bahwa investasi yang dapat dilakukan oleh Papan Tulis “Pak Intan” adalah dengan penggantian peralatan yang usang atau rusak yang tujuannya adalah untuk menurunkan biaya tenaga kerja, bahan dan input lainnya. Pada usaha Papan Tulis “Pak Intan” ini juga tidak dilakukan pencatatan keuangan secara khusus, pencatatan hanya dilakukan dengan metode sederhana dimana pemilik hanya mencatat mengenai uang yang dikeluarkan dan memperoleh keuntungan serta dalam menentukan harga jual ditentukan berdasarkan biaya yang dikeluarkan untuk membuat produk dan harga khusus bagi tetangga dan kerabat bagi yang memesan.

2. Kerajinan Gitar Bapak Mulyatno

Hasil wawancara dengan Bapak Mulyatno sebagai pelaku UMKM gitar dan selaku ketua kluster gitar, yaitu tinggal di desa Jantran Rt 01 Rw 04, Ngrombo, Baki, Sukoharjo. Bapak Mulyatno yang kini berusia 54 tahun, memulai usahanya tanpa menggunakan modal finansial atau sering disebut dengan modal kerja nol (*zero working capital*). Modal kerja nol akan terjadi jika persediaan ditambah piutang usaha dikurangi hutang jangka pendek sama dengan nol dimana sekalipun terjadi peningkatan persediaan dan piutang sebenarnya persediaan dan piutang itu dapat dibiayai oleh supplier dalam bentuk utang dagang. Pada awalnya Bapak Mulyatno memulai usahanya dengan modal *skill/keterampilan* membuat gitar dan kepercayaan dari pelanggan pada kualitas yang hingga kini mampu membawa Bapak Mulyatno dan keluarganya memenuhi semua kebutuhan sehari-hari. Berawal dari modal keterampilan dan kepercayaan tersebut, Bapak Mulyatno mampu mengembangkan usahanya yang telah berjalan selama 36 tahun, meskipun Bapak Mulyatno hanya lulusan sekolah menengah pertama.

Modal kepercayaan yang dimiliki oleh Bapak Mulyatno bermula ketika Bapak Mulyatno mencoba menawarkan gitar buatannya pada sebuah toko. Pemilik toko langsung menerima produk hasil karya Bapak Mulyatno. Kepercayaan tersebut diperkuat dengan pemilik toko memberikan modal awal kepada Bapak Mulyatno untuk membuat gitar kembali sesuai dengan kesanggupan Bapak Mulyatno. Kepercayaan pemilik toko dan pelanggan lain terhadap Bapak Mulyatno membuat Bapak Mulyatno mampu mengembangkan usahanya yang semula semuanya Bapak Mulyatno kerjakan sendiri kemudian Bapak Mulyatno mempekerjakan 6 orang untuk membantu. Rata-rata 6 karyawan dalam satu minggu mampu menghasilkan 60 gitar. Gitar yang dibuat oleh karyawan bapak Mulyatno ada bermacam-macam seperti, gitar acoustic, elektrik, mandolin, ukulele, biola, cello, bass, dll. Gitar buatan Bapak Mulyatno dalam waktu dekat ini akan mendapatkan investor dari Timur Leste.

Pembuatan gitar sendiri membutuhkan peralatan, yaitu kompresor, loter, tremmer, gergaji, dll. Menurut bapak Mulyatno, sampai sekarang belum pernah ada perbaikan dalam peralatan, bila rusak maka membeli peralatan yang baru agar memudahkan pekerjaan. Cara pemasaran dengan *word of mouth* dan *door to door* mengharuskan Bapak Mulyatno memenuhi permintaan pasar untuk gitar. Pemasaran produk gitar, yaitu di Surabaya, Kalimantan, Jakarta, Pontianak dan Malang. Gitar pada umumnya dijual sekitar Rp300.000,00 dan tergantung pemesanan dan kesulitan pengerjaan.

Dalam rangka mengembangkan usahanya, Bapak Mulyatno membangun sebuah toko yang digunakan untuk menjual cat dan aksesoris dari gitar. Pertimbangan dalam membangun toko selain menjual cat dan aksesoris adalah untuk men-*stock* gitar yang diproduksi untuk dijual kepada konsumen, sehingga akan menambah omset penjualan dari bapak Mulyatno.

Dalam pengembangan usaha, Bapak Mulyatno menyusun *business plan*, ketika pemilik merasa ada modal yang cukup untuk mengembangkan usaha. Bapak Mulyatno juga tidak mengetahui dengan pasti metode apa yang digunakannya dalam menganggarkan modal dan pengambilan keputusan terhadap modal. Bapak Mulyatno hanya mengetahui berapa penjualan, biaya yang dikeluarkannya, dan keuntungan yang diperoleh. Menurut bapak Mulyatno, metode penganggaran yang dilakukan juga sangat sederhana, yaitu menyusun keuangan dengan 3 amplop, yaitu (1) amplop modal

(pemisahan pendapatan untuk usaha modal), (2) amplop anggsuran (untuk pembayaran kewajiban), (3) amplop keuntungan (untuk pemenuhan sehari-hari dan pengeluaran tak terduga), begitu seterusnya dan dalam mengembangkan usaha dipertimbangkan berdasarkan keinginan pemilik dan pemikiran sederhananya.

B. Analisis Hubungan antara Teori dengan Fenomena di Dunia Usaha

1. Aktivitas investasi dan pembiayaan pada Usaha Mikro Kecil Menengah

Menurut Uddin & Chowdhury (2009), Danielson & Scott (2006), bahwa aktivitas investasi utama yang dilakukan hampir 50% dalam perusahaan kecil adalah pada kegiatan pergantian alat. Aktivitas investasi ini dilakukan jika pemilik berkomitmen untuk menjaga perusahaan secara berkelanjutan, dan jika perusahaan memiliki pilihan yang terbatas tentang bagaimana dan kapan untuk mengganti peralatan. Aktivitas pergantian alat ini akan meningkat sesuai dengan usia pemilik bisnis. Meskipun usia dari pemilik Papan Tulis “Pak Intan” dan Kerajinan Gitar Bapak Mulyatno lebih dari 12 tahun, tetapi kedua jenis UMKM tersebut lebih menyukai investasi dengan pergantian alat karena hal ini akan mempengaruhi besarnya pembiayaan dalam memproduksi produk. Kerajinan gitar Bapak Mulyatno lebih condong kepada investasi pada ekspansi untuk produk baru. Hal ini sejalan dengan (Uddin & Chowdhury, 2009), dalam lini produk baru adalah hal penting dari investasi. Karena keberhasilan akhir dari jenis investasi sering tidak menentu, bisa sulit untuk mendapatkan estimasi arus kas masa depan yang handal, mengurangi nilai analisis arus kas diskonto. Jadi berdasarkan kajian teori yang diungkapkan di atas tidak selamanya sesuai dengan praktik yang ada di lapangan karena lamanya usaha juga mempengaruhi suatu usaha dalam melakukan pergantian alat.

1. Kegiatan perencanaan yang dilakukan oleh Usaha Mikro Kecil Menengah

Menurut Uddin & Chowdhury (2009) perusahaan-perusahaan kecil terkesan sangat penting dalam membuat rencana bisnis secara tertulis, yaitu mengingat bahwa perusahaan baru (kurang dari 6 tahun) dan pemilik muda (berusia kurang dari 45 tahun) digunakan bank sebagai bukti perencanaan sebelum perpanjangan kredit kepada perusahaan. Keasey & Watson (1993) dalam Uddin & Chowdhury (2009), mengungkapkan bahwa tim manajemen yang tidak lengkap dapat menghambat perusahaan kecil dalam perencanaan. Pada UMKM Papan Tulis “Pak Intan” tidak mengenal bukti tertulis dalam merencanakan bisnisnya, namun pihak bank tetap memberi kredit perpanjangan untuk bisnis Papan Tulis tersebut. Kedua UMKM Papan Tulis “Pak Intan” dan Kerajinan Gitar Bapak Mulyatno tidak mengenal tidak mengenal tim manajemen dalam merencanakan kegiatan usaha yang akan dilakukan. Bahkan tidak ada pembagian tugas dalam pengelolaan aktivitas produksi. Sehingga dalam perencanaan kegiatan usaha pelaku usaha hanya melakukan dengan spontan dan dengan insting mereka tanpa melakukan rencana bisnis secara tertulis.

2. Metode evaluasi proyek yang dilakukan Usaha Mikro Kecil Menengah

Menurut Uddin & Chowdhury (2009) mengungkapkan bahwa *Payback Period* adalah respon yang paling umum dan sering digunakan oleh perusahaan-perusahaan untuk mengembalikan uang tunai seperti yang diharapkan. Kurangnya pemahaman serta keahlian konsep penganggaran modal adalah alasan di balik usaha kecil dalam penggunaan teknik penganggaran modal modern.

Teori tersebut sesuai dengan praktek yang terjadi pada kedua UMKM Papan Tulis “Pak Intan” dan Kerajinan Gitar Bapak Mulyatno dimana metode evaluasi proyek yang dilakukan selama ini dilakukan secara sederhana dan tidak membutuhkan keahlian akuntansi yang khusus karena untuk memperoleh keuntungan cukup menghitung penjualan dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan tanpa memperhatikan *time value of money*.

C. Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis mengenai hubungan antara teori-teori penganggaran modal dengan fenomena yang ada di UMKM, dapat diketahui bahwa untuk melakukan kelangsungan bisnisnya, UMKM harus memperhitungkan jangka panjangnya dengan menggunakan metode penganggaran modal, apakah usaha yang ingin dikembangkan itu layak atau tidak atau bahkan usaha tersebut tidak menghasilkan keuntungan untuk

usaha kecil tersebut, namun teknik-teknik dalam penganggaran modal tidak sepenuhnya dapat diterapkan dalam bisnis kecil.

Ketetapan dalam teori penganggaran modal pada perusahaan besar sangat berbeda bila diterapkan dalam usaha kecil. Dalam aktivitas investasi dan pembiayaan pada kedua UMKM Papan Tulis “Pak Intan” dan Kerajinan Gitar Bapak Mulyatno lebih memilih investasi dengan pergantian alat karena hal ini akan mempengaruhi besarnya pembiayaan dalam memproduksi produk. Konsep sederhana mengenai investasi pada UMKM Kerajinan gitar Bapak Mulyatno yaitu selain pergantian alat juga investasi pada ekspansi produk baru.

Pada kegiatan perencanaan menurut Uddin & Chowdhury (2009) bahwa tim manajemen yang tidak lengkap dapat menghambat perusahaan kecil dalam perencanaan. Hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan dan pemahaman dalam mengelola penganggaran modal. Selain itu teknik yang dilakukan dalam penganggaran modal sangat rumit terlebih bisnis yang dijalankan hanya mengandalkan pemesanan dari pelanggan. Alasan lain menurut Danielson & Scott (2006), kurangnya kontrol dalam perusahaan kecil dalam membedakan anatara modal pribadi dan modal usaha untuk perencanaan usaha.

Metode evaluasi proyek pada bisnis UMKM dilakukan secara sederhana dan tidak canggih, hal ini menyadari karena pemilik tidak lulusan tinggi. *Payback Period* adalah respon yang paling umum dan sering digunakan oleh perusahaan-perusahaan kecil untuk mengembalikan uang tunai seperti yang diharapkan. Menurut Uddin & Chowdhury (2009) hasil ini menunjukkan bahwa periode *payback* menyampaikan informasi ekonomi yang penting setidaknya dalam beberapa keadaan. Misalnya, *periode payback* bisa menjadi evaluasi proyek rasional alat untuk perusahaan kecil menghadapi kendala modal sehingga, dalam hal ini, proyek yang kembali kas cepat mendapatkan keuntungan suatu perusahaan dengan mengurangi kendala arus kas masa depan.

IV. KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan di atas, maka penulis menyimpulkan bahwa metode penganggaran modal sangat diperlukan dalam Usaha Makro Kecil Menengah dalam memperhitungkan kelangsungan bisnis jangka panjang. Hal tersebut dapat dijadikan keputusan investasi bagi UMKM yang sedang dijalankan, namun teknik-teknik dalam penganggaran modal tidak sepenuhnya dapat diterapkan dalam bisnis kecil tersebut.

Aktivitas investasi dan pembiayaan pada kedua UMKM Papan Tulis “Pak Intan” dan Kerajinan Gitar Bapak Mulyatno lebih memilih investasi dengan pergantian alat karena hal ini akan mempengaruhi besarnya pembiayaan dalam memproduksi produk. Selain itu Kerajinan Gitar Bapak Mulyatno lebih condong kepada investasi pada ekspansi untuk produk baru karena dalam lini produk baru adalah hal penting dari investasi.

Pada kegiatan perencanaan UMKM Papan Tulis “Pak Intan” tidak mengenal bukti tertulis dalam merencanakan bisnisnya, namun pihak bank tetap memberi kredit perpanjangan untuk bisnis Papan Tulis tersebut. Kedua UMKM Papan Tulis “Pak Intan” dan Kerajinan Gitar Bapak Mulyatno tidak mengenal tim manajemen dalam merencanakan kegiatan usaha yang akan dilakukan. Sedangkan metode evaluasi proyek pada bisnis UMKM Papan Tulis “Pak Intan” dan Kerajinan Gitar Bapak Mulyatno dilakukan secara sederhana dan tidak canggih, hal ini menyadari karena pemilik tidak lulusan tinggi. *Payback Period* adalah respon yang paling umum dan sering digunakan oleh perusahaan-perusahaan kecil untuk mengembalikan uang tunai seperti yang diharapkan.

B. Saran

Eksistensi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memang tidak diragukan lagi karena dapat bertahan dan menjadi roda penggerak ekonomi terutama pasca krisis ekonomi. Demi kelangsungan bisnisnya, usaha kecil harus memperhitungkan jangka panjangnya dengan menggunakan metode penganggaran modal, apakah usaha yang ingin

dikembangkannya itu layak atau tidak atau bahkan usaha tersebut tidak menghasilkan keuntungan untuk usaha kecil tersebut. Selain itu Usaha kecil juga harus menghitung NPV untuk mengetahui layak atau tidaknya suatu usaha tersebut. Karena menurut Hal ini sejalan dengan Arifin(2005) Salah satu piranti yang akan digunakan untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha adalah Net Present Value (NPV) dan Angka Net Present Value yang menjauhi angka nol menunjukkan keuntungan bersih yang diperoleh oleh seorang pengusaha ada peningkatan walaupun jumlahnya sangat kecil, hal ini juga membuktikan bahwa usaha tersebut masih layak untuk dikembangkan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Dalam penulisan artikel ilmiah ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tepat waktu. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada Dr. Dewi Kusuma Wardhani, M.Si, selaku ketua program studi Magister Pendidikan Ekonomi dan Drs. Sunarto, M.M, selaku ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi atas motivasi dan inspirasi yang diberikan beliau kepada penulis dan penulis juga mengucapkan terimakasih atas dukungan dari teman-teman MPE angkatan XIV.

REFERENSI

- Arikunto, S. (2006). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2001). *Manajemen Keuangan*. Jakarta : Erlangga.
- Brigham and Houston. (2003). *Fundamental of Financial Management*, diakses 15 November 2016, dari www.gigapedia.org.
- Danielson, M. G., & Scott, J. A. (2006). The capital budgeting decisions of small businesses. (Online) diakses pada tanggal 06 November 2016. (http://astro.temple.edu/~scottjon/documents/CapitalBudgetingInSmallFirms_June2006_final.pdf)
- Hanafi, M.,M. (2005). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Kep Memperindag No. 254/MPP/Kep/97
- Kumalasari, I. (2015). Budgeting untuk Usaha Kecil Menengah. *Management System*.
- Maroyi, V., & Poll, F. M. V. D. (2012). A survey of capital budgeting techniques used by listed mining companies in South Africa. *African Journal of Business Management*, 6 (32) 9279-9292.
- Nurullah, M. & Kengatharan, L. (2015). Capital Budgeting Practices: Evidence from Sri Lanka. *Journal of Advance in Management Research*, 12 (1), 55-82.
- Ryantono P.S .(2016, 18 Juli). Pelaku UMKM di Sukoharjo Tembus 11.700 Orang. Radar Solo Jawa Pos. Diperoleh 14 November 2016, dari <http://radarsolo.jawapos.com/read/2016/07/18/2735/pelaku-umkm-di-sukoharjo-tembus-11700-orang>.
- Uddin, M., & Chowdhury, A. Z. R. (2009). Do we need to think more about small business capital budgeting?. *International Journal of Business and Management*. 4(1) 112-116.
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.